



TIE KINETIX
Groot aandeelhouders overleg
29 november 2017

Strategische Hoofdvraag:

FLOW is een succes – de markt is groot en groeit – TIE wil een zo groot mogelijk deel van die markt – daarom moet TIE zo snel mogelijk opschalen. Hoe kan TIE die ambitie realiseren?

Jan-Sept 2017 partner onderzoek:

- Diverse nieuwe strategische partners / distributie partners / technologische partners
- Geen nieuwe equity partners

Sept-oktober onderzoek groei scenario's

- Startpunt huidige strategie
- Uitwerking 'groei scenario'
- Uitwerking 'hoog groei scenario'

Startpunt 2017

In 2017 bevindt TIE Kinetix zich volop in de transitie van ‘technology driven gediversificeerd producten bedrijf’ naar ‘gefocussed verkoopapparaat met standaard FLOW SaaS oplossingen’.

Omzet	€ 18.9 mln	(2016: € 20.2 mln)
SaaS omzet	€ 9.9 mln	(2016: € 9.8 mln)
EBITDA	€ 1.6 mln	(2016: € 2.mln)
EBITDA %	8.5%	(2016: 9.9%)

By department	September 30, 2017	September 30, 2016
Research and Development	8	8
Sales & Marketing	33	28
Consulting and support	56	70
Management, General and Administrative	19	22
Total FTE	116	128



Transitie effect:
meer sales en minder consultants

Kenmerk: met EBITDA marge behoud is slechts beperkte groei te realiseren

Omzet verwachting:

Daling non FLOW omzet jaar 2018 en jaar 2019

Daling consultancy omzet o.a. door self service

Groei in SaaS omzet o.a. door GaW (van € 0.2 mln naar € 5 mln/2020 met 15 extra sales fte)

EBITDA marge verwachting:

op korte termijn lichte marge druk (verlies portals/Tmob)

op langere termijn stijging naar 20%

Groei scenario (jaar 1 en 2)

Kenmerk: hogere groei met op korte termijn geen EBITDA marge

Omzet verwachting:

Daling non FLOW omzet op korte termijn

Daling consultancy omzet o.a. door self service

Groei in SaaS omzet o.a. door GaW (van € 0.2 mln naar € 5 mln/2020 met 15 extra sales fte)

Sterkere groei in SaaS door extra sales fte (8 fte/2020)

EBITDA marge:

EBITDA gebruikt om groei te financieren eerste twee jaar

EBITDA marge 2018 en 2019 naar +/- 0%

EBITDA op langere termijn naar 18%

Groei scenario (jaar 1 en 2)

Frankrijk: openen kantoor Parijs met 4 sales ftes, reorganiseren kantoor Montpellier

Duitsland: 4 regionale sales ftes, versterken management in Munchen

Marketing: € 1 mln extra (€ 2 mln in totaal) in te zetten over 4 landen

Internal IT: investeren € 0.5 mln in processen/systemen tav self onboarding

Hoog Groei scenario (jaar 3, 4 en 5)

Kenmerk: hogere groei met op langere termijn +/- 0% EBITDA marges

Omzet verwachting:

Daling non FLOW omzet op korte termijn

Daling consultancy omzet o.a. door self service

Groei in SaaS omzet o.a. door GaW (van € 0.2 mln naar € 5 mln/2020 met 15 extra sales fte)

Verschil met huidig scenario: sterkere groei in SaaS door extra sales fte (16 fte/2020)

EBITDA marge:

EBITDA meerjarig ingezet om groei te financieren

EBITDA meerjarig naar +/- 0%

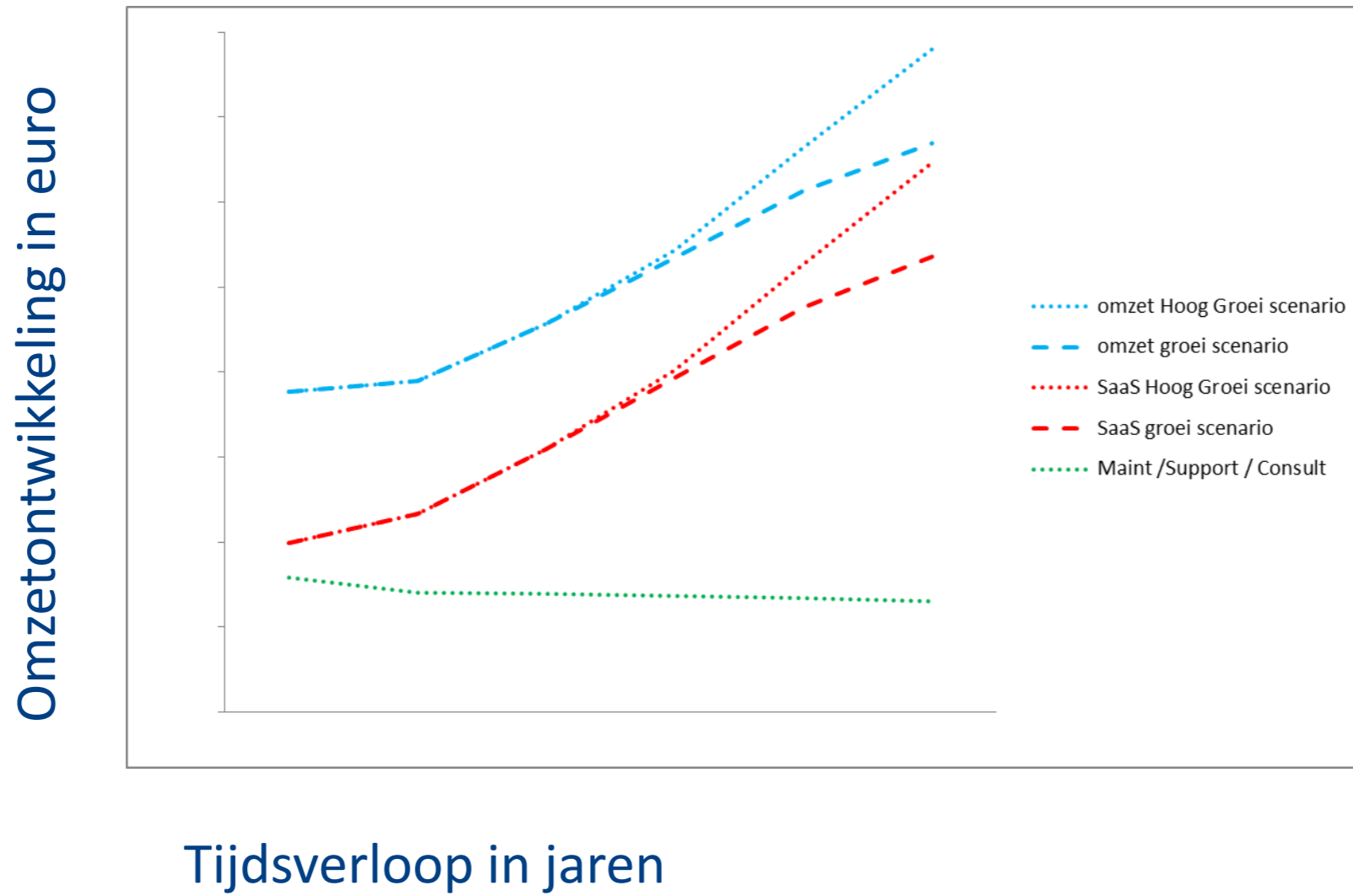
Hoge groei scenario (jaar 3, 4 en 5)

Inzet 16 nieuwe sales fte's:

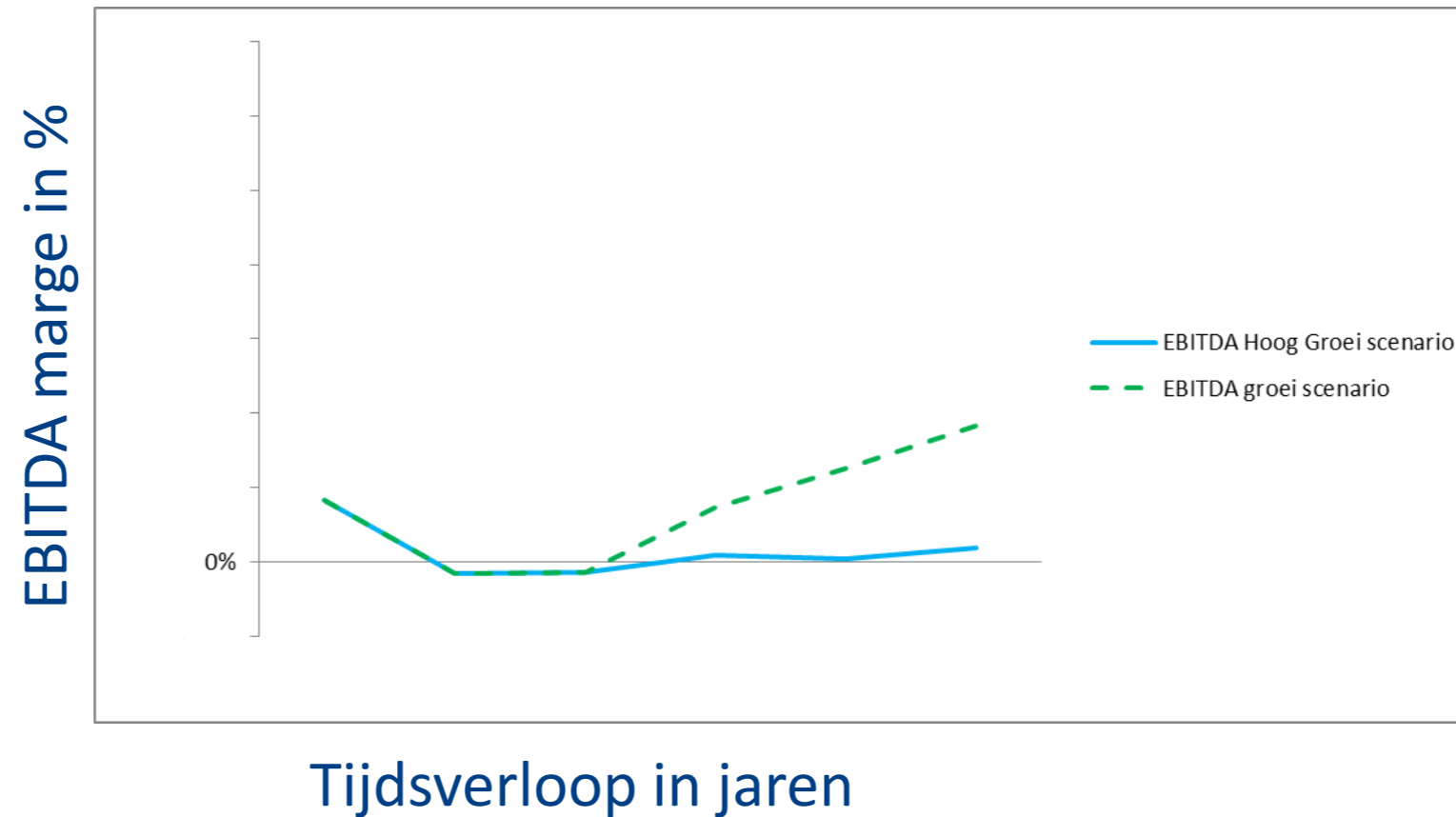
- bestaande markten
- evt. nieuwe markten

Marketing: € 3 mln extra (€ 4 mln in totaal) in te zetten over 4 landen

Omzetontwikkeling per scenario



EBITDA ontwikkeling groei scenario's



Investeren in SaaS:

kosten (sales kosten;set up kosten) komen eerst, en omzet (abonnementen) komt later → 9-12 maanden

Reorganisatie Frankrijk/Montpellier:

Risico: hogere legal fees/afwikkellingskosten dan gepland

Sales Werving & Selectie (circa 10 sales fte per jaar, gedurende 4 a 5 jaar)

Risico: krappe arbeidsmarkt, minder en minder goede mensen beschikbaar, belasting bestaande organisatie

Risico: omzet van nieuwe sales komt later of in mindere mate

Versterken kantoor Duitsland:

Risico: verlies mensen en Google kennis

Risico beheersings maatregelen

Beheer van het groei plan

- Meetbare prestatieindicatoren
- Meerjaren

Periodieke evaluatie ten opzichte van plan

- voortgang aannames processen en inwerk processen
- Prestatie meting individuele sales medewerkers

Fasering en timing van reorganisatie kosten

- eerst groeien en dan reorganisatie kosten

Buffer: RABO € 1.25 miljoen faciliteit

Inzet van TIE Management

Korte termijn (jaar 1 en 2) groei scenario;

Akties jaar 1 en 2:

1. Opschalen Marketing inspanningen
2. Opschalen Sales Werving & Selectie (+/- 10 sales fte extra per jaar)
3. Aktieplan Duitsland (versterken management en sales ftes in Duitsland)
4. Aktieplan Frankrijk (openen kantoor Parijs, reorganiseren Montpellier)

Bij gebleken succes eind jaar 2: hoger groei scenario jaar 3, 4 en 5